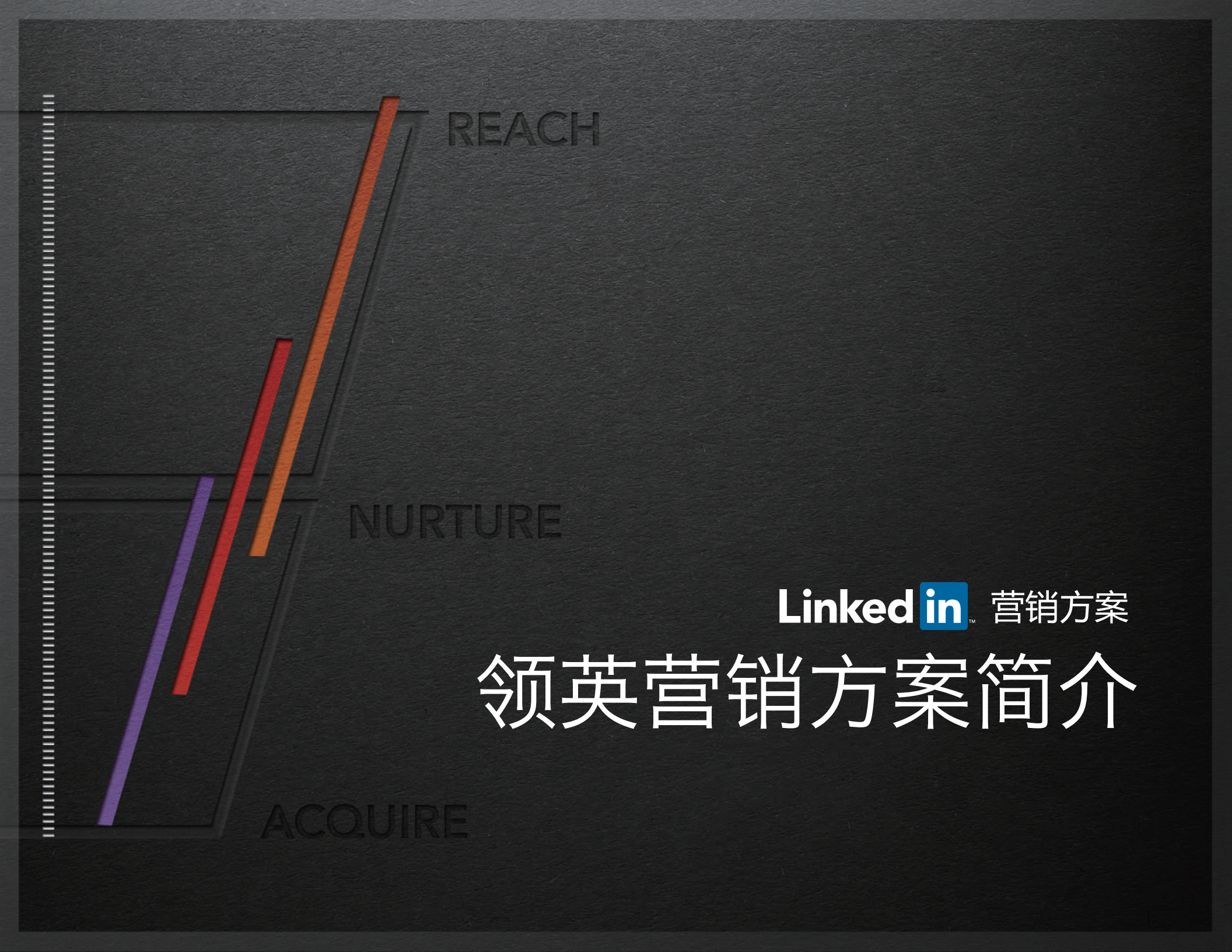


LinkedIn 营销方案

领英营销方案简介

目录

3 营销人员面临重重挑战——让我们助您一臂之力

4 为何选择领英营销方案？

5 助力营销漏斗各阶段的产品

- 领英展示广告
- 领英企业推广快讯
- 领英推广 InMail
- 领英全漏斗数据分析

10 我们的客户

章节

引言

领英展示广告

企业推广快讯

推广 InMail

全漏斗数据分析

我们的客户

营销人员面临重重挑战 —— 让我们助您一臂之力

如今，要向商务人士推销产品绝非易事。潜在客户在做 B2B 企业产品购买决定或进行慎重考虑做 B2C 消费品购买决定时，会通过各类网站、利用不同设备获取信息。在最终“采取行动”，与销售人员交流前，他们心中已有了九成定数。

在潜在客户与销售团队沟通之前，营销团队可以通过以下方式，推动潜在客户的获取向前迈进一步:

- 在相应的目标客户中打响知名度。
- 制作实用的内容，满足潜在客户的需求。
- 在适当时机利用内容培养潜在客户，

  直到他们做出购买决定。

在营销漏斗的各个阶段，我们的独家数据分析都能让您全面洞悉营销活动的效果。

无论您是注重销售线索的获取、负责挖掘需求的营销人员，还是想提升职场人士对您品牌的认知度的品牌营销人员，亦或是两者兼之，我们的产品组合都能满足您的需求，助您跨过漫长而复杂的购买流程，接触到合适的潜在客户。

领英营销方案为营销人员实现以上目标提供了最有效的平台，
配备了一整套产品: **领英展示广告、企业推广快讯、推广 InMail。**

章节

引言

领英展示广告

企业推广快讯

推广 InMail

全漏斗数据分析

我们的客户

为何选择领英营销方案？

领英占有独特优势，能够助客户一臂之力:

接触

在领英网站、商业和职业发布商网站精准锁定职场人士。

培养

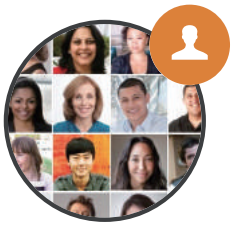
根据潜在客户的身份及其重视的因素发布实用的内容。

衡量

利用简明有用的数据分析服务跟踪品牌推广及信息直投的成效。

领英的数据

领英人脉圈汇聚了大量高端职场人士，他们是企业中举足轻重的决策者。



在全球范围内有超过 4 亿会员[1]

购买力是普通互联网用户的2.8倍[2]

超过 2.5 亿企业决策者使用这一平台[3]

领英的精确定位功能

我们提供强大的目标客户锁定功能，帮助您在海量职场人士中找到合适的潜在客户。按关键业务细分市场锁定目标客户，根据目标客户在您网站中的参与度，进一步开展有效细分

[1]来源: 领英 2015 年第一季度财报

[2]来源:comScore 购买力指数 1 月 15 日，仅限美国

[3]来源:comScore，12 月 14 日，仅限美国

章节

引言

领英展示广告

企业推广快讯

推广 InMail

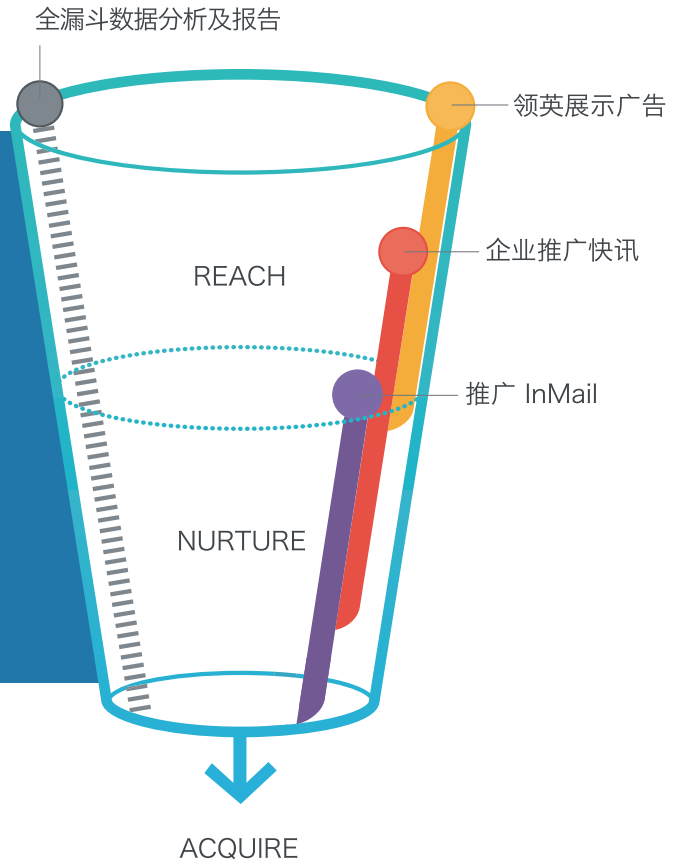
全漏斗数据分析

我们的客户

助力营销漏斗各阶段的产品

我们深信全漏斗营销方式的价值所在，在这种方式下，品牌推广和信息直投策略双管齐下，让我们的客户能够更多地接触到处于漏斗顶端的合适的客户，从而提高漏斗底部销售转化率。

领英营销方案是市场上独一无二的平台，能为营销漏斗的每一阶段提供助力。 我们的产品组合，既可有效助您提升知名度，让您的营销活动覆盖更多合适的潜在客户，同时在客户做出购买决策过程中的每个阶段发布最相关的内容，从而将这些潜在客户发展成客户。



章节

引言

领英展示广告

企业推广快讯

推广 InMail

全漏斗数据分析

我们的客户

领英展示广告

在领英上，多方位向潜在客户展示品牌

您的潜在目标客户越来越多地利用互联网获取信息，在购买决策过程中，何时何处与您的品牌互动都取决于他们自己，帮助您在整个购买过程中将公司品牌及内容不断呈现在潜在客户眼前。

利用领英展示广告:

在领英平台的职场环境中，利用符合 IAB-标准、领英独有的广告形式，如关注公司广告、Spotlight 广告等。

以下情况的理想选择:

利用领英高大上的氛围，向全球 4 亿位领英会员推介品牌，提升品牌知名度。

领英展示广告 | 如需了解关于目标客户锁定、广告类型及领英展示广告数据分析的详细信息，请参考产品单页介绍。

章节

引言

领英展示广告

企业推广快讯

推广 InMail

全漏斗数据分析

我们的客户

领英企业推广快讯

利用电脑、平板电脑及移动设备，在全球唯一的职场资讯内容平台上投放原生广告，让全球职场人士看到您的内容。

在购买流程中，向潜在客户提供相关内容是宣传和建立品牌信誉的关键。营销人员还需要考虑内容投放的合适渠道，针对目标客户可能使用的设备及平台，实现跨平台和跨设备投放广告。

利用企业推广快讯： 覆盖以业务决策者为主的高端职业人士，他们的品牌参与度高，在领英平台中积极主动地汲取优质内容。利用直通车推广内容功能，可以测试不同目标客户对您的信息的接受程度，而无需在领英公司主页发布内容。

以下情况的理想选择：

- 提升品牌在优质目标客户中的认知度。
- 与潜在客户建立关系。
- 吸引优质的销售线索。

企业推广快讯

如需了解关于领英企业推广快讯的目标客户定位及数据分析的详细信息，请参考产品单页介绍。

章节

引言

领英展示广告

企业推广快讯

推广 InMail

全漏斗数据分析

我们的客户

领英推广 InMail

采用领英最为个性化的方式，将相关内容直接发送到会员的收件箱来拓展销售线索

推广 InMail 帮助营销人员突破传统电子邮件营销的瓶颈，做到:

- 只在会员登陆领英网站时才与他们接触。
- 在电脑及移动设备上与关键目标客户互动。
- 在领英收件箱的简洁界面中传递个性化的信息。

利用推广 InMail: 用领英平台中最为直接的方式与潜在客户互动，将收件人转化成优质销售线索和客户。

以下情况的理想选择: 拓展优质销售线索及销售渠道。

推广 InMail

关于目标客户锁定及开始推广 InMail 活动的详细信息，请参考产品单页介绍。

章节

引言

领英展示广告

企业推广快讯

推广 InMail

全漏斗数据分析

我们的客户

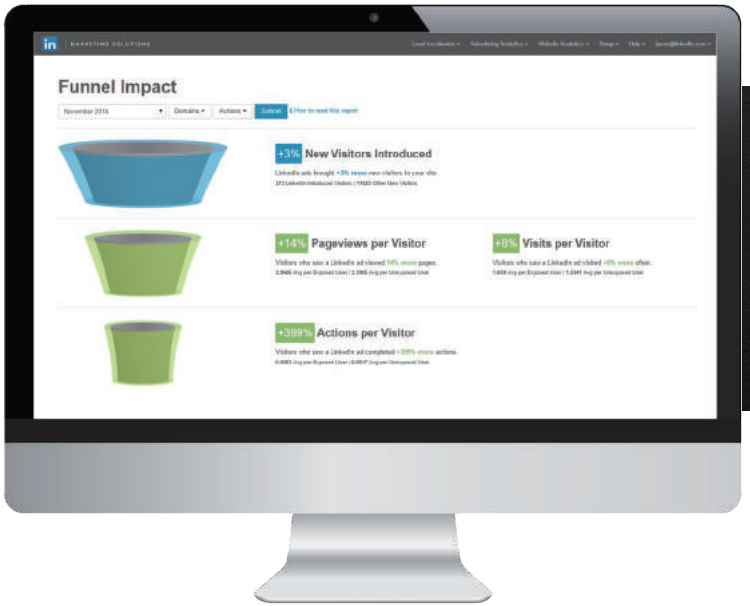
全漏斗数据分析

深入了解最重要的指标

领英营销方案平台提供全漏斗式数据分析和高级报告功能，让您在营销漏斗的每个阶段都能衡量营销计划的效果。我们的平台帮助您依据营销目标确定正确的成功指标，让您深入了解整个营销流程中哪些措施能真正奏效。

深入洞悉一系列指标，包括:

- 营销活动为网站带来的新访客人数。
- 新访客的参与度。
- 多少潜在客户成为优质销售线索。



我们帮助您了解现行策略哪些方面奏效，如何不断优化这些策略。

章节

引言
领英展示广告
企业推广快讯
推广 InMail
全漏斗数据分析
我们的客户

我们的客户

我们为上千个品牌提供领英营销方案，帮助他们实现目标。以下是与我们合作的部分公司。在我们的协助下，他们积极接触新目标客户、树立品牌形象，在整个购买周期中培养潜在客户。

BOEING
北京大学 PEKING UNIVERSITY
BMW
citi
CKGSB 长江商学院 CHEUNG KONG GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
CEIBS 中欧国际工商学院
CEB | SHL Talent Measurement
DHL
Emirates
Ford
Google
GE
HUAWEI
hp
HSBC
intel
IBM
Microsoft
Mercedes-Benz
PHILIPS
P&G
SAMSUNG
Shell
STARBUCKS COFFEE
STANFORD RESIDENCES 尚璟
Salvatore Ferragamo
SAP
Unilever
ZTE中兴
ZURICH

*以上排名不分先后顺序，以首字母为序

领英有超过4亿会员，占全球6亿职场人士的一半以上，汇聚了全球最大的有影响力、有经济实力和教育良好的职场人士群体。

如需了解更多信息，请访问 cn.marketing.linkedin.com

LinkedIn 营销方案

销售热线：400 010 6277 | cn.marketing.linkedin.com | marketingonlinkedin@linkedin.com

版权所有©2016 LinkedIn Corporation 保留所有权利。LinkedIn, LinkedIn 标志以及 InMail 均为 LinkedIn Corporation 的注册商标。其它品牌和产品名称均归属各自所有者。